

MODALIDADES AOT E AOO PARA TRATAMENTO DE ÁGUAS E EFLUENTES

Entenda as alternativas que consistem na aquisição de sistemas existentes



Diante de determinações legais, adequações operacionais, como também o desejo de consolidar uma imagem positiva no mercado, organizações que dependem de tratamento de águas e efluentes têm buscado soluções seguras e confiáveis para lidar com seus passivos ambientais.

Por meio de sistemas alocados dentro dos respectivos empreendimentos, as empresas são beneficiadas com a captação de recursos financeiros, aperfeiçoamento das operações e a transferência de responsabilidades e riscos operacionais e ambientais. Tudo isso através das soluções fornecidas pelo Grupo Opersan.

COMO É POSSÍVEL TRANSFORMAR O ATIVO EM UMA FONTE DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS?

Com as modalidades AOT (Acquire, Operate & Transfer) e AOO (Acquire, Operate & Own)!



As modalidades de tratamento de águas e efluentes AOT e AOO consistem em transformar ativos non core em uma fonte de recursos financeiros com investimentos diretos, através da aquisição de sistemas existentes ou com necessidades de reformas, prestando em conjunto serviços de operação e manutenção.

O Grupo Opersan adquire e assume todos os custos de operação e manutenção do ativo, além de manter em seu escopo toda a gestão e controle ambiental de licenças, descarte de efluentes e/ou fornecimento de água, independentemente do segmento de atuação da empresa.

VANTAGENS DAS MODALIDADES

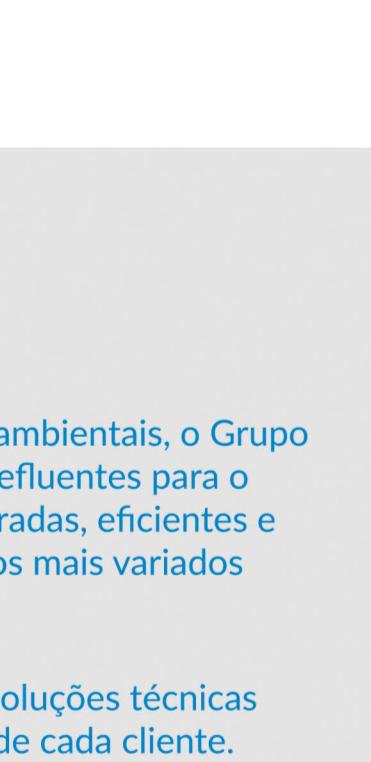
ALAVANCAGEM FINANCEIRA SEM A BUROCRACIA HABITUAL DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

A captação financeira é feita mediante uma análise de crédito e a transferência de um ativo non-core.



TRANSFERÊNCIA DE RESPONSABILIDADES E RISCOS OPERACIONAIS E AMBIENTAIS

Nossos especialistas passam a ser responsáveis pelos riscos operacionais, trabalhistas e ambientais dentro das ETAs/ETEs.



Com mais de 35 anos de experiência em projetos ambientais, o Grupo Opersan atua com foco em gestão de águas e efluentes para o mercado corporativo oferecendo soluções integradas, eficientes e economicamente vantajosas para empresas dos mais variados segmentos.

Nossos projetos são customizados através de soluções técnicas únicas, de acordo com a demanda específica de cada cliente.

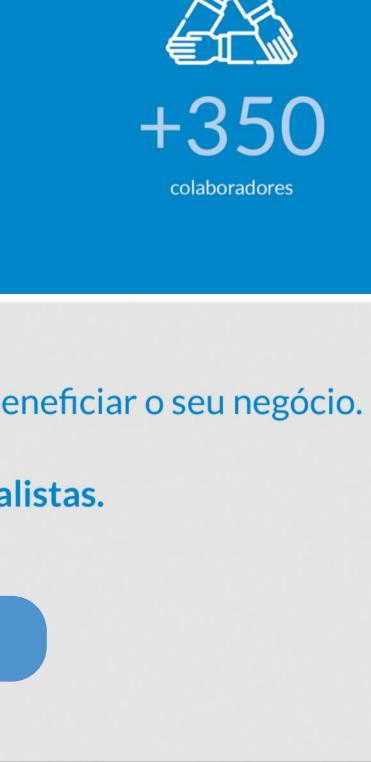
OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS

Nos preocupamos continuamente em otimizar os processos operacionais para que resultem em redução de custos.



MAIOR PREVISIBILIDADE ORÇAMENTÁRIA

O comprometimento de pagamentos estará pautado em um contrato de longo prazo com condições mínimas mensais;



TRANSFERÊNCIA DE RESPONSABILIDADE DE INVESTIMENTOS FUTUROS DE REVAMP

Os investimentos relacionados a manutenção e melhorias nos ativos são realizados com nosso capital, evitando surpresas como despesas não previstas e sem necessidade de desembolso de CAPEX.



A DIFERENÇA ENTRE OS MODELOS AOT E AOO

Os modelos AOT e AOO seguem os mesmos princípios, com o Grupo Opersan realizando a aquisição e assumindo todos os processos de manutenção e investimentos.

O que as diferenças são apenas a condução do ativo no final do contrato. Sendo então:

AOT

Transferimos a posse do(s) ativo(s) ao cliente, repassando uma planta inteiramente funcional, robusta, com eficiência comprovada e que, certificadamente, passou por todas as manutenções e ajustes de processos durante o período operacional.

AOO

Nesse caso, o contrato do ativo permanece com o Grupo Opersan, dando continuidade a operação atual, porém com a possibilidade de receber e tratar efluentes de outras indústrias.

CONHEÇA TAMBÉM OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS ON SITE

Além das modalidades já abordadas aqui, quando a organização opta pelo tratamento dentro da sua planta (OnSite), há outros modelos de negócios destinados a atender necessidades específicas, como:

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+35

anos de experiência

+800

clientes ativos

Presença Nacional

Presença Nacional

Presença Nacional

APOIO NA OPERAÇÃO E MANUTENÇÃO DE ATIVOS DE TRATAMENTO

No modelo O&M, o Grupo Opersan assume de forma direta a operação, manutenção e monitoramento dos sistemas, incluindo a possibilidade de reuso. Nesse caso, o foco é gerar melhorias operacionais e ganhos de produtividade, permitindo ao cliente focar na sua atividade principal.

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+350

colaboradores

colaboradores

colaboradores

CONHEÇA TAMBÉM OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS ON SITE

Além das modalidades já abordadas aqui, quando a organização opta pelo tratamento dentro da sua planta (OnSite), há outros modelos de negócios destinados a atender necessidades específicas, como:

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+350

colaboradores

colaboradores

colaboradores

APOIO NA OPERAÇÃO E MANUTENÇÃO DE ATIVOS DE TRATAMENTO

No modelo O&M, o Grupo Opersan assume de forma direta a operação, manutenção e monitoramento dos sistemas, incluindo a possibilidade de reuso. Nesse caso, o foco é gerar melhorias operacionais e ganhos de produtividade, permitindo ao cliente focar na sua atividade principal.

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+350

colaboradores

colaboradores

colaboradores

CONHEÇA TAMBÉM OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS ON SITE

Além das modalidades já abordadas aqui, quando a organização opta pelo tratamento dentro da sua planta (OnSite), há outros modelos de negócios destinados a atender necessidades específicas, como:

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+350

colaboradores

colaboradores

colaboradores

CONHEÇA TAMBÉM OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS ON SITE

Além das modalidades já abordadas aqui, quando a organização opta pelo tratamento dentro da sua planta (OnSite), há outros modelos de negócios destinados a atender necessidades específicas, como:

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+350

colaboradores

colaboradores

colaboradores

CONHEÇA TAMBÉM OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS ON SITE

Além das modalidades já abordadas aqui, quando a organização opta pelo tratamento dentro da sua planta (OnSite), há outros modelos de negócios destinados a atender necessidades específicas, como:

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+350

colaboradores

colaboradores

colaboradores

CONHEÇA TAMBÉM OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS ON SITE

Além das modalidades já abordadas aqui, quando a organização opta pelo tratamento dentro da sua planta (OnSite), há outros modelos de negócios destinados a atender necessidades específicas, como:

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+350

colaboradores

colaboradores

colaboradores

CONHEÇA TAMBÉM OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS ON SITE

Além das modalidades já abordadas aqui, quando a organização opta pelo tratamento dentro da sua planta (OnSite), há outros modelos de negócios destinados a atender necessidades específicas, como:

PROJETAR/CONSTRUIR OU REVITALIZAR NOVOS SISTEMAS

Denominada BOT/BOO, nessa modalidade o parceiro se dedicará a construir/reformar e implantar o respectivo sistema de tratamento com uso de capital próprio.

Por exemplo, com a utilização de capital próprio, o Grupo Opersan projeta e implanta a melhor solução técnica considerando a relação entre o custo de implantação e operação. Após o startup do sistema, prestamos ainda os serviços de operação e manutenção do ativo.

+350

colaboradores

colaboradores

colaboradores

CONHEÇA TAMBÉM OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS ON SITE

Além das modalidades já abordadas aqui, quando